

Békés, Gábor; Halpern, László; Muraközy, Balázs

Working Paper

A magyar külkereskedő vállalatok

IEHAS Discussion Papers, No. MT-DP - 2011/43

Provided in Cooperation with:

Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences

Suggested Citation: Békés, Gábor; Halpern, László; Muraközy, Balázs (2011) : A magyar külkereskedő vállalatok, IEHAS Discussion Papers, No. MT-DP - 2011/43, ISBN 978-615-5024-87-0, Hungarian Academy of Sciences, Institute of Economics, Budapest

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/108243>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

MŰHELYTANULMÁNYOK

DISCUSSION PAPERS

MT-DP – 2011/43

A magyar külkereskedő vállalatok

BÉKÉS GÁBOR - HALPERN LÁSZLÓ - MURAKÖZY BALÁZS

Műhelytanulmányok
MT-DP – 2011/43

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

Műhelytanulmányaink célja a kutatási eredmények gyors közlése és vitára bocsátása.
A sorozatban megjelent tanulmányok további publikációk anyagául szolgálhatnak.

A magyar külkereskedő vállalatok

Szerzők:

Békés Gábor
tudományos munkatárs
MTA Közgazdaságtudományi Intézet
E-mail: bekes@econ.core.hu

Halpern László
tudományos főmunkatárs
MTA Közgazdaságtudományi Intézet
E-mail: halpern@econ.core.hu

Muraközy Balázs
tudományos munkatárs
MTA Közgazdaságtudományi Intézet
E-mail: murakozy@econ.core.hu

2011. december

ISBN 978-615-5024-87-0
ISSN 1785-377X

Publisher:
Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences

A magyar külkereskedő vállalatok

BÉKÉS GÁBOR - HALPERN LÁSZLÓ - MURAKÖZY BALÁZS

Összefoglaló

A magyar külkereskedő vállalatok hatékonyabbak, mint az egyéb szempontokból hasonló **nem külkereskedő** vállalatok. Ez a hatékonyságbeli különbség nagyobb, mint az **ugyanolyan** belföldi és külföldi tulajdonú vállalatok hatékonysága közötti különbség. A makroszintű hatékonyság szempontjából tehát az olyan gazdaságpolitika lehet célravezető, amely előnyben részesíti a vállalatok külpiacra jutása előtt tornyosuló akadályok lebontását.

Tárgyszavak: külkereskedelem, teljes tényezőtermelékenység, vállalati heterogenitás

JEL kódok: D24, F14, L25

Köszönetnyilvánítás:

A tanulmány az OTKA K-81947 sz. kutatás támogatásával készült.

A szerzők köszönetet mondanak Ilyés Istvánnak kiváló asszisztensi munkájáért.

Hungarian Firms in Foreign Trade

GÁBOR BÉKÉS - LÁSZLÓ HALPERN – BALÁZS MURAKÖZY

Abstract

This paper presents the specificities of Hungarian foreign trading firms from different perspectives, like concentration, efficiency and sectoral structure. Hungarian trade is highly concentrated similarly to other countries. Trading firms are more efficient than their non-trading peers, exporting firms lead the ranking. The trading status is more important in the efficiency ranking than the domestic vs. foreign ownership. This has primary relevance to policies, as they should remove all the barriers what firms confront when entering foreign markets in order to enhance productivity.

Keywords: foreign trade, total factor productivity, firms in Hungary

JEL classification: D24, F14, L25

BEVEZETÉS

A gazdasági növekedésben, a fejlettebb országokhoz történő felzárkózásban komoly szerepet játszik az, hogy az ország vállalatai képesek-e sikeresen bekapcsolódni a nemzetközi munkamegosztásba. A közgazdaságtan régóta vizsgálja, hogy miképpen hat az országok exportszerkezetére a tényezőellátottság, és milyen hatásokkal jár a külkereskedelem előtt álló akadályok lebontása az országok közötti munkamegosztásra és a jólétre. Az utóbbi évtizedben kibontakozó, Melitz (2003) által elindított „új-új” külkereskedelmi elmélet a termelési tényezők mellett a vállalati termelékenység különbözőségének kiemelkedő szerepére is felhívja a figyelmet.

A vállalatok közötti heterogenitás módosítja a külkereskedelem és a globalizáció erősödésének hatását: a szűken definiált iparágakon belül is gyökeresen eltérően érintheti az egyes vállalatokat. A megnyíló exportlehetőségek következtében a hatékonyabban működő vállalatok nagymértékben növelhetik kibocsátásukat és foglalkoztatási szintjüket, a kevésbé hatékony vállalatok azonban elveszíthetik piacukat és akár be is fejezhetik működésüket. Ennek hatására az iparágak átlagos termelékenysége növekszik, és gyorsul a gazdasági növekedés. Az ilyen modellek empirikus jelentőségére összpontosító kutatások megmutatták, hogy a szűken definiált iparágakon belül is nagyon jelentős termelékenység-különbségek figyelhetők meg (pl. Mayer and Ottaviano, 2008), tehát az iparágon belüli reallokáció hatása valóban nagymértékű lehet. A nagyfokú heterogenitás alapvető hatással van az optimális ipar- vagy fejlesztési politikára, hiszen az iparági szintű gazdaságpolitikát fel kell váltania a vállalati szintű termelékenység növekedését elősegítő politikának.

Kutatásunk célja, hogy a vállalati heterogenitást is figyelembe vevő „új-új” külkereskedelmi-elmélet aktuális kérdéseire keressünk empirikus szabályszerűségeket a magyar kivitel szerkezetének és dinamikájának elemzésével. Így reményeink szerint egyszerre járulunk hozzá a külkereskedelem általános jellemzőinek megismeréséhez, és mutatjuk meg a részletes adatok segítségével a magyar exportdinamika jellegzetességeit.

Vizsgálataink során vállalati szintű mérleg és innovációs, illetve külkereskedelmi tranzakció szintű adatbázisokat használtunk. Hasonló kérdéseket nem vizsgáltak Magyarországon ilyen adatok segítségével, és nemzetközi szinten is ritka az ilyen részletes adatbázis. Ez teszi lehetővé, hogy általánosan is érvényes és eddig nem ismert szabályszerűségeket mutassunk ki. A 1990-es és 2000-es évek magyar gazdasága különösen jó terep a külkereskedelmi stratégiák elemzéséhez, hiszen a magyar vállalatok az átmenet éveit jelentős mértékű fejlődésen mentek keresztül (lásd Halpern and Kőrösi, 2001; Román, 2003). Ez együtt járt a

külkereskedelem növekvő intenzitásával és növekvő „nyugati” orientációjával, ahogy hazánk kis nyitott gazdasággá vált.

Az exportorientált növekedés miatt az exportszerkezet vizsgálata nagy jelentőségű gazdaságpolitikai szempontból, és lehetőséget nyújt olyan jelenségek megfigyelésére is, amelyek a kevésbé radikális változásokon átment országok esetében nem ennyire látványosak. A középpontban a magyar feldolgozó ágazat áll, mely mind az export, mind az import volumenét tekintve domináns szerepet játszik az iparágak között. A feldolgozóipar vizsgálatának további előnye, hogy ezeket az iparágakat általában jobban írják le a külkereskedelem elméletei is, mint a kevésbé helyhez kötött szolgáltatásokat, ahol a termelékenység is sokkal nehezebben mérhető.

Három kérdésben vizsgáljuk meg a heterogén vállalatok kereskedelmével foglalkozó nemzetközi kutatások fontosabb elméleti és nemzetközi tapasztalatait és vetjük ezeket össze a magyar vállalati adatokon végzett elemzések eredményeivel. Először a külkereskedő vállalatok jellemzőivel foglalkozunk, kiemelve azt a megfigyelést, hogy a kereskedelmi volumen nagy része néhány nagyvállalathoz köthető. A második részben a külkereskedő vállalatok a csak hazai piacon tevékenykedő cégek közötti különbségeket mutatjuk be. Elemezzük a relatív termelékenység alakulását, az import szerepét, illetve az export és az innováció közötti kapcsolatot. A harmadik fejezet témája a külkereskedő vállalatok termékeinek és piacainak alakulása. Azt tárgyaljuk, hogy hogyan változott az export a termékek és piacok számát tekintve, és bemutatjuk a kereskedelmi kapcsolatok dinamikáját kiemelve a változó termékkosár erőteljes szerepét.

ADATOK

A dolgozatban bemutatott eredményekhez többféle adatbázist használtunk. Az IEHAS-CEFiG adatbázis két különböző forrásból származó adatok egyesítéséből jött létre. Az adatok első fele a Nemzeti Adó- és Vámhivatal jogelődjétől, az Adó-és Pénzügyi Ellenőrzési Hivataltól (APEH) származik, és csaknem teljes körű mintát tartalmaz a vállalatokról. Az adatok vállalati mérleg és eredmény-kimutatásokat tartalmaznak, valamint további információval szolgálnak például az árbevételről, a foglalkoztatottakról, a tőkéről vagy a tulajdonosról. Az adatok az 1986 és 2008 közötti időszakra állnak rendelkezésre.

Az adatok másik fele a Vámtarifa adatbázisból származik, amely lefedi az 1992 és 2003 közötti időszak valamennyi tranzakcióját. Egy megfigyelés cég-célország-termék szinten jelenik meg, amely az export illetve az import szállítások összesítésének az eredménye. Az adatbázis tehát minden esetben megnevezi a származási vagy a célországot, az értéket, annak fizikai mennyiségét, valamint a termékkategóriát.

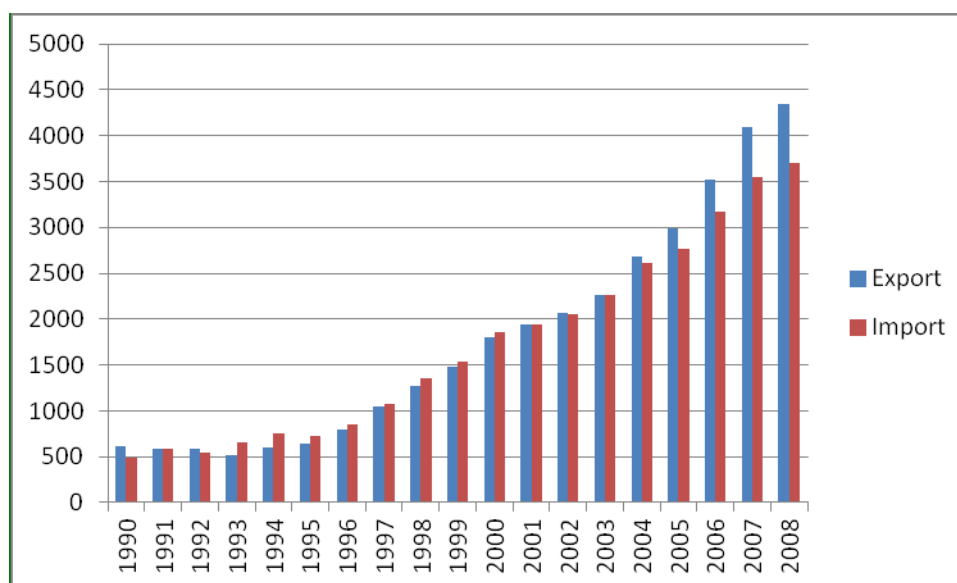
Csupán az árukról állnak rendelkezésre vámtarifa adatok, a szolgáltatásokról nincs ilyen információ. A vámtarifa adatok segítségével vállalati szintű változókat is tudtunk létrehozni, melyek a kereskedelem mennyiségét, a kereskedelmi partnereket, illetve a termékek számát és összetételét mutatják. Ezeket az aggregált vállalati szintű változókat közvetlenül összekötöttük a vállalati mérlegadatokkal.

Mivel a Vámtarifa adatbázis csak 2003-ig tart, azt követő folyamatok vizsgálatához a KSH külkereskedelmi adatait használtuk fel. A dolgozatban minden ábra és táblázat esetében megjelöljük a forrást. A feldolgozóipar az export és az import tevékenységben egyaránt mennyiségileg meghatározó szerepet játszik, ezért jelen tanulmány a feldolgozóiparra összpontosít.

Az adatbázisból az 1. ábrán látható általános kép rajzolódik ki. Az ábra az export és az import változatlan áras alakulását mutatja a különböző években. Mindkettő állandó növekedést mutat: az export átlagos éves növekedése 11,5%, míg az importé 11,9% a 1990 és 2008 közti időszakban. Az ábrán látható, hogy az export növekedése igazából 1995 után indult be, ekkor az átlagos éves export növekedése már 15% feletti.¹

1.ábra

**A külkereskedelem volumenének reálértéken vett alakulása
1990 és 2008 között (1990. évi változatlan áron, mrd Ft)**



Forrás: KSH.

¹Jelen dolgozat a 2008 végén elkezdődött nemzetközi pénzügyi válság hatásaival nem foglalkozik. Erről lásd: Békés et al. (2011).

KONCENTRÁCIÓ, KERESKEDŐ VÁLLALATOK SAJÁTOSSÁGAI

A külkereskedelmi tevékenység vállalati szintű adatainak vizsgálata azért lehet különösen fontos, mert részletesebb képet mutat arról, hogy mi rejlik az aggregált külkereskedelmi forgalom mögött, valamint megvizsgálhatjuk azt is, hogy a kirajzolódó mintázatok konzisztensek-e a külkereskedelmi elméletekkel. Ebben a fejezetben a külkereskedelmi tevékenységet folytató vállalatok sajátosságait vizsgáljuk, részletesen elemezve az iparágak közötti eltéréseket és a külkereskedelem koncentrációját.

A vállalati heterogenitással foglalkozó irodalom fontos eredménye, hogy a külkereskedő vállalatok viszonylag ritkák, és a külkereskedelmi tevékenység meglehetősen koncentrált az iparágakon belül is (lásd például Bernard et al., 2007; Bernard and Jensen, 1999). Ahogy Bernard et al. (2007) megjegyzik, még az olyan ágazatokban is aránylag kevés vállalat exportál, melyeknek termékei viszonylag könnyen exportálhatók (feldolgozóipar, bányászat, mezőgazdaság). Mayer and Ottaviano (2008) az európai vállalatok vizsgálata során – az Egyesült Államokra számított eredményekhez hasonlóan – rámutatott arra, hogy a külkereskedelmi tevékenységet végző vállalatok jelentősen nagyobb méretűek, mint a csak hazai piacra termelő cégek. Az európai összehasonlító elemzés szerint a külkereskedelem mennyiségének döntő részét néhány vállalat állítja elő: a vállalatok 1-5% végzi a külkereskedelem 60-90%-át. Ezt a kevés számú, ám jellemzően nemzetközi szinten működő céget nevezik a szerzők „boldog keveseknek” (Happy Few), és rámutatnak, hogy ezen cégek a globalizáció első számú haszonélvezői.

A magyarországi adatok is megerősítik ezt a mintát.² 2008-ban Magyarországon a vállalatok mintegy 20%-a végzett külkereskedelmi tevékenységet. A magyar GDP 70%-ának megfelelő export erősen koncentrált: mind az export, mind az import mennyiség eloszlása egyaránt koncentráltabb volt, mint a hazai értékesítés.

A magyar vállalatok külkereskedelmi nyitottsága hasonló a nyugat-európai országokhoz. A 10 fő feletti feldolgozóipari vállalatok 55-60%-a exportál, ez alapján Magyarország kevésbé nyitott gazdaságnak tűnik, mint Belgium vagy Svédország, de kicsit nyitottabb, mint Olaszország.

Az átlagos értékek mögött azonban jelentős iparágak közötti eltérések húzódnak meg. Az 1. táblázat mutatja azt, hogy hogyan alakult 2008-ban a külkereskedő vállalatok aránya a különböző iparágakban, a melléklet F1. és F2. táblázatai pedig azt mutatják meg a KSH mintában szereplő összes évre, hogy az egyes iparágakon belül mekkora volt az exportáló és az importáló vállalatok aránya. Az adatok nagy ágazati eltéréseket mutatnak: 2008-ban az

² A külkereskedő vállalatok aránya a kilencvenes évek közepe óta időben elég stabil.

export szempontjából legnyitottabb iparágak a *Közúti jármű gyártása* (31,8 %), *Fém alapanyag gyártás* (26,5%), valamint a *Vegyipar* (25,2%). A legkevésbé nyitott iparág az exportot figyelembe véve a *Nyomdai és egyéb sokszorosítási tevékenység* (1,7%) és a *Fafeldolgozás* (5,6%).

1.táblázat

Vállalatok kereskedelmi státusz szerinti megoszlása a feldolgozóiparban (%)

NACE kód	Iparág	Megfigy. (APEH)	Nem kereskedik	Csak exportál	Csak importál	Kétirányú kereskedő
15	Élelmiszer	4554	87,3	4,4	2,9	5,4
17	Textilipar	892	81,6	2,8	6,3	9,3
18	Ruhagyártás	2051	90,4	1,6	2,9	5,1
19	Bőripar	362	77,9	2,8	3,9	15,5
20	Fafeldolgozás	2495	90,8	3,0	3,6	2,6
21	Papíripar	608	84,5	2,6	5,8	7,1
22	Kiadói, nyomdai tevékenység	6437	95,1	0,9	3,2	0,8
23	Koksz, kőolaj	12	50,0	16,7	8,3	25,0
24	Vegyipar	678	65,6	7,2	9,1	18,0
25	Gumi-, műanyaggyártás	1832	75,9	4,7	6,6	12,8
26	Nemfém, ásványi termékek	1570	85,4	3,8	4,7	6,2
27	Fém alapanyag	294	71,1	8,2	2,4	18,4
28	Fémfeldolgozás	6249	88,9	3,7	2,6	4,9
29	Gépgyártás	4205	84,9	3,5	4,3	7,3
30	Irodaszer, számítógépgyártás	268	86,9	0,4	5,6	7,1
31	Egyéb villamos gépek	808	66,2	3,8	8,7	21,3
32	Híradástechnikai eszközök	1415	86,8	1,3	5,3	6,6
33	Műszergyártás	1687	82,4	2,8	7,9	6,8
34	Közúti jármű gyártása	418	61,2	4,3	6,9	27,5
35	Egyéb járművek	239	69,9	5,9	10,9	13,4
36	Bútorgyártás	2041	87,1	2,9	4,2	5,8
	Összesen	39115	86,5	3,1	4,2	6,2

Forrás: KSH és APEH. A Nace 16 iparégról nem voltak elérhető adataink.

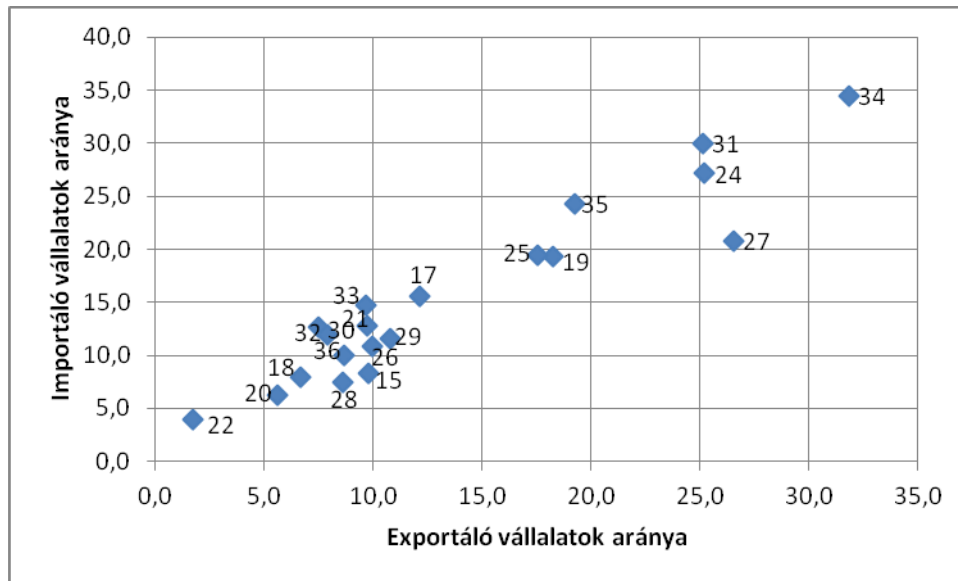
Az ágazaton belüli nagy különbségek mellett elmondható, hogy az egyes szektorok import és export aktivitása között erős a korreláció. A 2. ábra mutatja a feldolgozóipar egyes szektoraiban az exportáló és importáló vállalatok arányát – a teljes vállalati népességet tekintve. Ezek az arányszámok azt mutatják, hogy általában az egyes iparágakba tartozó vállalatok együttesen egyszerre bonyolítanak le jelentős mennyiségű exportot és importot.

Elképzelhető azonban, hogy a kétszámjegyű iparágakon belül a szűkebb iparágak vagy az egyes cégek nagyobb mértékben szakosodnak az exportra vagy az importra, mint az iparág. Ennek vizsgálata érdekében négy kereskedelmi kategóriát állítottunk fel: a vállalatok lehetnek *nem-kereskedők*, *csak-exportálók*, *csak-importálók*, valamint az import és export tevékenységgel egyaránt foglalkozó *kétirányú kereskedők*. Az 1. táblázat tartalmazza a különböző státuszú vállalatok arányát 2008-ban. Az adatok szerint a vállalatok 13,5%-a végzett valamilyen külkereskedelmi tevékenységet. Átlagosan a vállalatok 3,1%-a folytat

kizárólag export tevékenységet, átlagosan a vállalatok 4,2%-a csak importál, míg átlagosan a vállalatok 6,2%-a végez mind export, mind import tevékenységet. Ez az eredmény azt sugallja, hogy a magyar gazdaságban a feldolgozóipar külkereskedéssel foglalkozó vállalatainak többsége kétirányú kereskedő. Csupán néhány olyan szektort találtunk, például a *Ffeldolgozás* iparágakat, ahol a csak exportáló vállalatok aránya viszonylag magas.

2. ábra

Az exportáló és importáló vállalatok aránya iparáganként (százalék)



Forrás: KSH. A számok kétjegyű iparági NACE1.1. kódokat jelölnek, l. F1. táblázat. Az ábra a 2008. évi teljes vállalati minta alapján készült.

A koncentráció tekintetében a magyar adatok összhangban vannak az amerikai és az európai tapasztalatokkal. A külkereskedelem volumene Magyarországon is erősen koncentrált. 2008-ban az exportőr vállalatok felső 5%-a a teljes külkereskedelem 80,7%-át adta, míg az import esetében ez az arány 82,4% volt. Ez Európában a legmagasabb értékek között van. Ahogy a 2a. és 2b. táblázatok mutatják, a koncentráció mutató hasonló értéket ad, ha – az exportértékesítés vagy árbevétel alapján - a vállalatok legnagyobb öt százalékát vizsgáljuk. Sőt, a 100 legnagyobb export árbevételű cég kivitele is meghaladja az összes kivitel 70%-át.

**Legnagyobb vállalatok koncentrációja
az export és nettó export esetén (2008)**

Legnagyobb vállalatok	Részesezés (%)	
	Export	Nettó export
Top 5% exportáló cég	80,7	90,6
100 legnagyobb exportáló cég	73,3	81,7
Top 5% árbevételű cégek	80,0	76,2

Forrás: KSH

A kétirányú kereskedők nagy aránya azonban arra utal, hogy a nagy exportáló vállalatok egyben nagy importőrök is lehetnek. Egy nagyobb autógyártó cég exportja a teljes magyar kivitel 5-10% is lehet, de ezek a cégek az exportált gépkocsikhoz nagy mennyiségű import termékeket is használnak. Az adatok szerint ennek figyelembe vétele is alig változtat a koncentrációm. Ha a vállalati export koncentráció mérésére a nettó exportot vesszük alapul, vagyis az egyes vállalatok exportjából kivonjuk az importot, akkor is 80% körüli (vagy akár magasabb) értékeket kapunk (lásd 2a. táblázat).

Legnagyobb vállalatok koncentrációja az export és import esetén (%)

Kik:	Top 5%	Legnagyobb	Top 5%	Legnagyobb
	Exportőr	100 Exportőr	Importőr	100 Importőr
Részesezés:	Export	Export	Import	Import
2003	85,7	71,3	87,1	71,2
2004	84,4	70,8	86,0	72,1
2005	82,5	73,4	83,3	73,6
2006	83,3	73,9	83,5	74,2
2007	81,4	73,8	83,8	74,8
2008	80,7	73,3	82,4	74,1
2009	80,2	72,9	83,1	75,5

Forrás: KSH.

A KÜLKERESKEDŐ CÉGEK SAJÁTOSÁGAI

A külkereskedelemben részt vevő vállalatok számos szempontból eltérnek a nem-kereskedő vállalatoktól. A külkereskedő vállalatok több és magasabban kvalifikált munkavállalót foglalkoztatnak valamint termelékenyebbek is, mint azok a vállalatok, melyek csak az országhatáron belül értékesítik termékeiket. Bernard and Jensen (1999) nagyhatású tanulmánya mutatta ki ezeket az összefüggéseket az amerikai vállalatokra, és azóta számos tanulmány dokumentálta ezt a megállapítást és írta le a tapasztalt eltéréseket (Bernard et al., 2007; Mayer and Ottaviano, 2008).

Miközben a korábbi kutatások elsősorban az exportáló vállalatokra összpontosítottak, az újabb kutatások rámutattak arra, hogy az importáló vállalatok is jelentősen eltérnek a nem kereskedőktől, és a vállalaton belül a két kereskedelmi csatorna között fontos összefüggés van (Altomonte and Békés, 2011). Ezért a fejezetben a vállalati import és az export tevékenységet egyszerre elemezzük, hiszen az exportáló cégek termelékenységi prémiuma részben az import-tevékenységből származik.

A külkereskedő vállalatok magasabb teljesítménye két forrásból származhat. Egyrészt a Melitz-modell szerint az eleve termelékenyebb vállalatok lépnek piacra, másrészt a vállalatok hasznos ismeretekre tehetnek szert az export piacokon, valamint jobban kihasználhatják a méretgazdaságosságban rejlő előnyöket is, és így maga az exportálás növelheti termelékenységüket. A fejezet nagy részében bemutatott eredmények mindkét hatást magukba foglalják, de a fejezet végén az új exportálók vizsgálatával megpróbáljuk elkülöníteni egymástól ezt a két tényezőt.

Ebben a fejezetben először összevetjük a kereskedő és nem kereskedő cégeket, majd az import szerepét mutatjuk be, végül az innováció és az export közötti kapcsolatot elemezzük.

A KÜLKERESKEDŐ CÉGEK NAGYOBBAK ÉS TERMELÉKENYEBBEK

Összhangban Bernard et al. (2007) valamint Mayer és Ottaviano (2008) megállapításaival, Magyarországon is nagyok az exportáló és a nem-exportálók, illetve az importálók és nem-importáló vállalatok közötti különbségek mind a foglalkoztatottak összetétele, mind a termelékenység tekintetében. A 3. táblázat jól mutatja, hogy az exportáló és importáló cégek Magyarországon is termelékenyebbek, magasabb bért fizetnek és több tárgyi eszközt használnak, mint a csupán hazai piacra termelő vállalatok. A kétirányú kereskedők azonban

minden mutató tekintetében magasabb teljesítményt nyújtanak a csak exportálóknál és a csak importálóknál is.

3. táblázat

A kereskedelmi státusz és az átlagos vállalati jellemzők

Kereskedelmi státusz	Megfigyelés (db cég)	Árbevétel (m Ft)	Foglalkoztatottak száma (fő, teljes állás)	Hozzáadott érték (m Ft)	Átlagbér (m, Ft)	Tárgyi eszközök (m Ft)	TFP
Nem kereskedik	101485	42,3	9,6	12,7	0,554	12,7	0,644
Csak exportál	12074	83,4	17,3	23,6	0,671	25,2	0,831
Csak importál	28627	155,4	17,3	42,3	0,843	44,4	1,257
Kétirányú kereskedő	50162	1409,6	117,4	375,5	0,946	434,0	1,539

Megjegyzés: A termelékenység az Olley-Pakes módszer (1996) egy módosított verziója. Az átlagos árbevétel, hozzáadott érték, átlagbér és tárgyi eszközök millió Ft-ban vannak megadva. Forrás: Altomonte and Békés (2011), IEHAS-CEFIG.

Bernard and Jensen (1999) megközelítését követve olyan regressziós elemzéssel is megvizsgáltuk ezeket az eltéréseket, amely figyelembe veszi az iparágak és méretkategóriák közötti különbségeket is. A 4. táblázat első és a harmadik oszlopában olyan lineáris regressziók eredményei láthatók, ahol a függő változók között a (log) alkalmazottak száma, egy alkalmazottra jutó hozzáadott érték, átlagbér, és egy alkalmazottra jutó tőkeállomány szerepel. A független változó minden esetben az exportálás ill. az importálás tényét jelző vakváltozó. A második és a negyedik oszlop magyarázó változóként a foglalkoztatási és iparági vakváltozókat is tartalmazza.

A függő változók logaritmusban vannak, így az együtthatókat százalékos különbségként értelmezhetjük. A foglalkoztatás logaritmusához tartozó 1,46 értéket felvevő együttható például arra utal, hogy átlagosan 330%-kal magasabb a foglalkoztatás az exportáló vállalatoknál. Ennek megfelelően a többi együttható azt fejezi ki, hogy az exportáló vállalatok 1 dolgozóra vetítve 39%-kal több hozzáadott értéket állítanak elő, átlagosan 44%-kal termelékenyebbek, 28%-kal magasabb béreket fizetnek, valamint 1 dolgozóra vetítve 47%-kal több tőkét birtokolnak, mint a nem exportáló vállalatok. Amikor az importáló és a nem importáló vállalatokat hasonlítjuk össze, kisebb eltérésekkel hasonló különbségeket találunk: az importáló vállalatoknál 120%-kal magasabb a foglalkoztatottak száma, 1 dolgozóra vetítve 52%-kal több hozzáadott értéket termelnek, 47%-kal magasabb a TFP, 31%-kal magasabb átlagbért fizetnek és 50%-kal tőkeintenzívebbek.

Az összehasonlítás jól mutatja, hogy a külkereskedő vállalatok teljes tényező termelékenysége (TFP) jóval magasabb a csak hazai piacra termelő és nem importáló cégekhez képest. Ha összevetjük a különböző csoportokat, azt kapjuk, hogy az importáló és exportáló

cégek a legtermelékenyebbek. Őket követik kizárólag importőr majd a kizárólag exportőr cégek, és a csak hazai piacon működő cégek a legalacsonyabb termelékenységűek.

4. táblázat

A kereskedő és a nem kereskedő vállalatok többlete

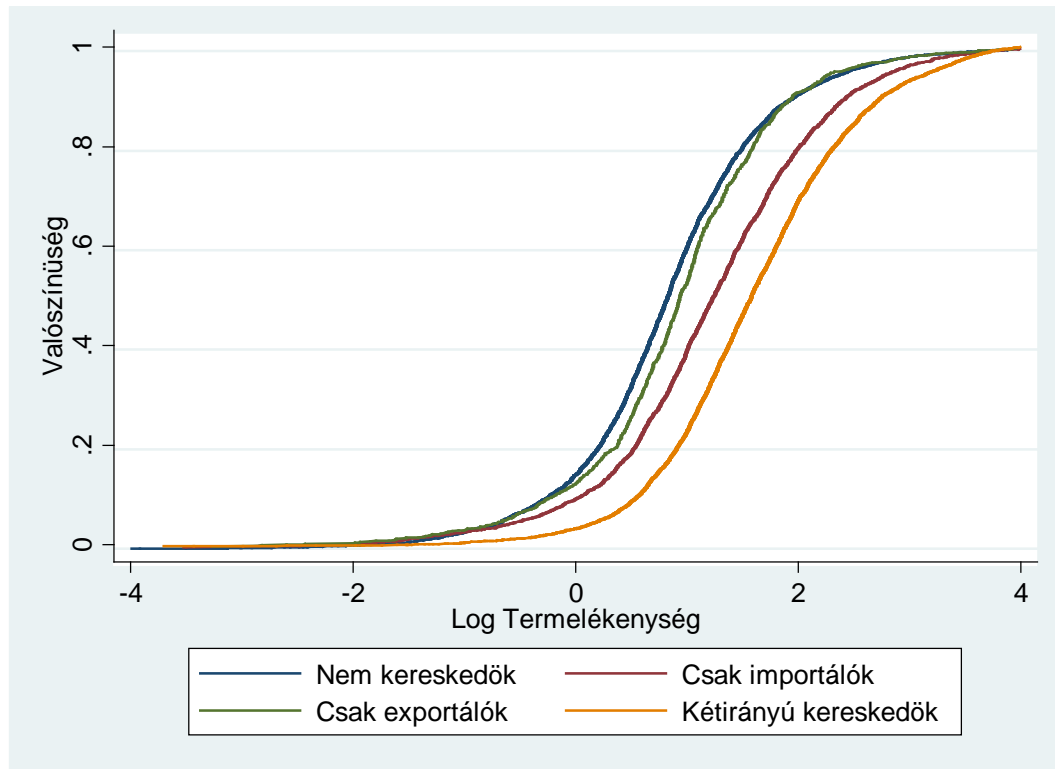
	Exportőrök többlete		Importőrök többlete	
<i>ln</i> foglalkoztatottak száma	1,525 (0,008)	1,467 (0,008)	1,313 (0,008)	1,276 (0,008)
<i>ln</i> egy főre jutó hozzáadott érték	0,388 (0,006)	0,398 (0,006)	0,533 (0,006)	0,524 (0,006)
<i>ln</i> teljes tényező termelékenység	0,85 (0,010)	0,374 (0,008)	0,947 (0,010)	0,478 (0,008)
<i>ln</i> átlagbér	0,395 (0,004)	0,255 (0,004)	0,456 (0,004)	0,312 (0,004)
<i>ln</i> egy főre jutó tőke	0,346 (0,010)	0,477 (0,011)	0,357 (0,010)	0,500 (0,011)
további magyarázó változók	nincs	ágazati fix-hatás és <i>ln</i> foglalkoztatottak száma	nincs	ágazati fix-hatás és <i>ln</i> foglalkoztatottak száma

Forrás: IEHAS-CEFIG, 1992-2006. Egyváltozós regressziók, a zárójelben a standard hibák találhatóak. Forrás: Békés, Harasztosi és Muraközy (2011).

A külkereskedelemmel foglalkozó vállalatok termelékenységi többletét nem csupán néhány kiugróan magas termelékenységgel működő vállalat jelenléte magyarázza. A külkereskedő cégek sztochasztikusan dominálják a nem- külkereskedő cégeket, és a kétirányú kereskedők (vagyis exportáló és importáló vállalatok) termelékenysége sztochasztikusan dominálja a csak importáló valamint a csak exportáló cégeket.³ A 3. ábra a (log)TFP eloszlásfüggvényeket ábrázolja mind a négy kategóriában és azt mutatja, hogy a termelékenység eloszlás minden részében megfigyelhető a külkereskedő cégek TFP többlete. Tehát az ábra igazolja a külkereskedelmi státusz alapján történő termelékenységi eltérések jelenlétét. A külkereskedelmet nem végző cégek termelékenysége mind a három másik kereskedő csoport által dominált. A fenti eljárás elvégezhető a feldolgozóipar összes (2-jegyű TEÁOR besorolás szerinti) iparágára, és ez a fajta rangsorolás állandó marad az adatbázisunk valamennyi szektorában.⁴

³ A sztochasztikus dominancia legegyszerűbb tesztje a Kolgomorov-Szmirnov teszt, amely megerősíti a fentieket. Ennek részleteiről lásd: Békés, Kleinert and Toubal (2009).

⁴ Az egyetlen kismértékű eltérést a NACE-19 (bőrfeldolgozás) iparágban fedeztük fel, ahol az exportőrök kismértékben termelékenyebbek voltak, mint az importőrök, ill. a NACE-26 (kohászat/fémmezmunkálás) iparágban ahol az exportőröket és a külkereskedelmi tevékenységet nem folytató vállalatokat nagyon hasonló TFP jellemezte. Ezek azonban olyan iparágak, melyek a mintánkban szereplő vállalatok kevesebb mint 7%-át adják, amint az a 2. táblázat látható.

Log TFP eloszlás a kereskedelmi státusz szerint (2003)

Forrás: IEHAS-CEFIG

Az egyes csoportok közötti termelékenység-többlet szerinti rangsor az évek során változatlan marad, de a különböző többletek nagysága változik. Míg az importőrök esetében a termelékenységi többlet nagyjából állandó, addig a kizárólag exportáló vállalatokhoz tartozó termelékenységi többlet csökken. Ezzel szemben a kétirányú kereskedő, azaz az exportáló és importáló cégek termelékenységi többlete a technológiai változással és a magyar gazdaság nyitásával párhuzamosan növekszik. Nem vizsgáltuk meg azt, hogy ezt mekkora részben okozhatta az, hogy a csoportok összetétele is változhatott időben.

A magyar gazdaság dualitása – miszerint a vállalatok a hatékony külföldi és a leszakadó hazai tulajdonú cégekre oszthatók – közismert. Ezt adataink részben alátámasztják, azonban látszik az, hogy ezt az eltérést jelentős részben megmagyarázzák a kereskedelmi orientációban megfigyelhető különbségek. A kereskedelmi státusz alapján történő termelékenységi rangsorolást ugyanis nem változtatja meg, ha a tulajdon szerint osztjuk fel a mintánkat, amint azt az 5. táblázat mutatja. A hazai és a külföldi tulajdonban álló vállalatok esetében egyaránt az exportáló és importáló cégek (kétirányú kereskedők) alkotják a legtermelékenyebb csoportot, melyet az importőrök, az exportőrök és végül a külkereskedelmi tevékenységgel nem foglalkozó vállalatok követnek. A hazai és külföldi tulajdonú cégek

között lényegében nincs jelentős termelékenységi különbség, ha kereskedelmi tevékenységet nem folytatnak, vagy csak exportálnak. A nagyobb különbség akkor jelentkezik, ha a külföldi cégek importőrök vagy ha export és import tevékenységet egyaránt végeznek. Vagyis az importálás esetében felerősödik a külföldi tulajdonú csoporthoz való tartozás előnye.

5. táblázat

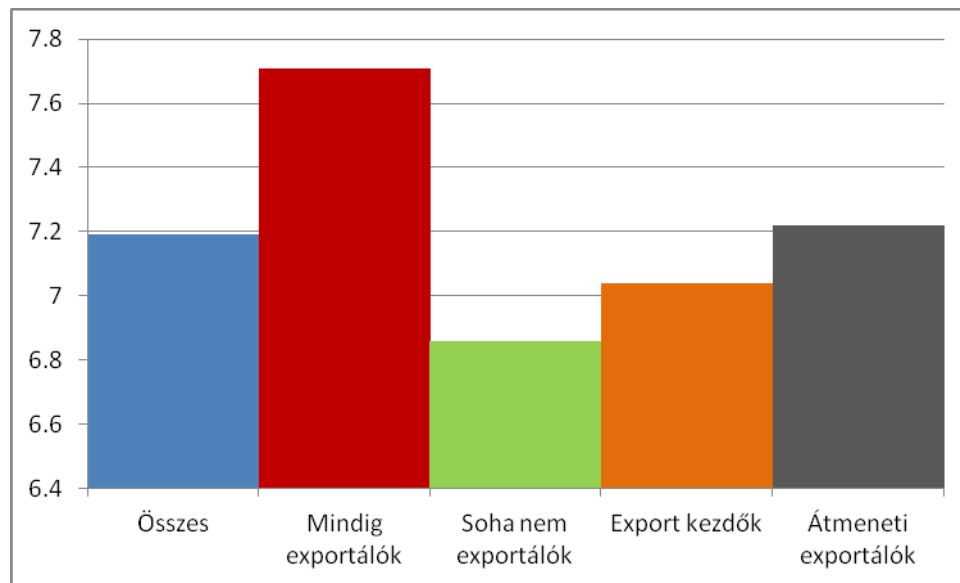
Kereskedelem, termelékenységi prémium és tulajdon

Kereskedelmi státusz	Összes	Belföldi tulajdonú	Külföldi tulajdonú
Nem kereskedik	0,64	0,62	0,74
Csak exportál	0,89	0,91	0,79
Csak importál	1,34	1,26	1,56
Kétirányú kereskedő	1,63	1,42	1,85
Átlag	1,01	0,86	1,42

Megjegyzés: Külföldi tulajdonú vállalatnak számít, ha a külföldi tulajdon aránya meghaladja a 10%-ot. Forrás: Altomonte és Békés (2011), IEHAS-CEFIG.

Végül vessük össze a termelékenységi különbséget az exportálói státusz stabilitása alapján. Az exportot tekintve elmondható, hogy a termelékenységi különbség a soha sem exportáló és a folyamatosan, minden évben exportáló cégek között a legnagyobb. A 3. ábra azonban azt is megmutatja, hogy az éppen exportálni kezdők már eleve termelékenyebbek a soha nem exportálókhoz viszonyítva, tehát a Melitz (2003) által leírt szelekció a magyar adatokon is látható. Ahhoz, hogy egy vállalat egy exportpiacra belépjen és aztán ott piaci pozícióját meg is tartsa, termelékenyebbnek kell lennie, mint a csak hazai versenytársai és ezt az előnyt az exportálás során szerezhető tudás és tapasztalat meg is alapozhatja. Végül, az utolsó oszlop azt mutatja, hogy a folyamatosan exportáló cégek magasabb termelékenységet értek el, mint azon cégek, amelyek csak esetlegesen, az egy-egy célpiacon megugró keresletet kielégítve időszakosan exportálnak.

Vállalatok átlagos TFP-je



Megjegyzés: TFP a Wooldridge-féle Levinsohn-Petrin (2009) módszer alapján lett becsülve. Forrás: APEH.

AZ IMPORT KÜLÖNLEGES SZEREPE

Az előzőekben bemutattuk, hogy az importálás hasonló jelentőségű a vállalati teljesítmény magyarázatában, mint az export. Az import kutatása azonban csak az utóbbi években vált hangsúlyossá. Ebben a részben részletesen vizsgáljuk, hogy milyen szerepet játszik az importpiacok szerkezete és az importált termékek jellege a vállalatok termelékenységében.

Altomonte and Békés (2011) az importpiaci szelekció szerepét hangsúlyozza. A magyar adatokon végzett kutatás szerint – hasonlóan az exporthoz – az importáló cégek is már eleve termelékenyebbek. Az elemzés alapján a vállalatok külkereskedelembé való kiválasztódása sokkal erőteljesebb az importáló cégeknél, mint az exportálóknál. Az eredmények rámutatnak arra, hogy az eltérő importszerkezetű vállalatok eltérő termelékenységi előnyt élveznek: minél többféle országból és minél többféle terméket importál a vállalat, annál nagyobb lesz az ehhez köthető termelékenységi többlet.

A kutatások másik iránya az import termelékenység-növelő hatását vizsgálta. Ebben kiemelt szerepet játszott a termelő felhasználási célú import elemzése. A nyersanyagok és félkész termékek kiemelt szerepének egyrészt az az oka, hogy az importált termékek jobb minőségűek, másrészt a többféle félkész termék kombinálása szinergikus hatásokat fejt ki.

Amiti and Konings (2007) a 20-nál több alkalmazottat foglalkoztató indonéz feldolgozóipari vállalatok 1991-2001 közötti adatait vizsgálva azt találta, hogy Indonéziában a félkész termékek vámtarifájának csökkentése kétszer olyan mértékben javítja a termelékenységet,

mint az importált végtermékek vámtarifájának mérséklése. Ezért a csökkenő vámtarifák hatására jobban nő az importáló vállalatok termelékenysége, mint a nem-importálóké.

Ez az eredmény alátámasztja azt, hogy a kereskedelmi korlátok hatása közvetlenül érvényesül a magasabb minőségű külföldi input, differenciáltabb félkész termékek és a tanulási hatásoknak köszönhetően. Goldberg et al. (2008) megmutatták, hogy a félkész termékekhez való bővülő hozzáférés jelentős előnyökkel járt Indiában. Jones (2011) nemzetközi adatokon azt találta, hogy a félkész termékekhez való hozzáférés lehetősége vagy annak hiánya segít megérteni az országok közötti jövedelmi egyenlőtlenségeket.

Halpern, Koren and Szeidl (2011) magyarországi vállalati szintű adatokat felhasználva vizsgálja, hogy a termelő felhasználási célú import milyen hatással van a termelékenységre. Kimutatják, hogy a vámtarifák csökkentésének hatására az importőrök növelik a már importált termékekre fordított kiadásokat, hiszen azok „effektív ára” csökkent. Következésképpen valamennyi termék termelékenységre gyakorolt hatása növekszik. Eredményeik szerint a nagyobb vámcsökkentés magasabb termelékenységbeli javulást eredményez.

A vámcsökkentés hatása ugyanakkor függ a vállalatok kiinduló állapot szerinti nyitottságtól. Alacsony nyitottság és magas belépési korlátok esetén a vámcsökkentésből származó pozitív hatások kevés nagyvállalatnál koncentrálódnak. Nagyon nyitott vállalatok esetén a pozitív hatások az intenzív határon összpontosulnak. A legnagyobb hatás köztes nyitottság esetén várható, mert ebben az esetben a vállalatok jelentős hányada dönthet az importálás bevezetéséről.

A vámtarifák csökkentésének második hatása, hogy a vállalatok esetleg új import piacokra lépnek be. Ez kétféleképpen történhet: egyrészt a korábban nem importáló vállalatok dönthetnek úgy, hogy ezentúl importálnak, vagy a már importáló vállalatok kiterjesztik a tevékenységüket. Az belföldi félkész termékek keresletére gyakorolt hatás sokkal nagyobb, ha az import termékek előnye azok minőségéből származik, semmint az input-mixbeli kiegészítő hatásokból.

Koren and Csillag (2011) amellet érvelnek tanulmányukban, hogy a gépek és felszerelések importja növeli a képzett munkavállalók iránti keresletet. A szerzők kiindulópontja, hogy a külföldről importált gépek – melyek termelése többnyire egy maroknyi fejlett gazdaságban koncentrálódik – kifinomultabbak, komplexebbek és magasabb minőségűek. Az ilyen típusú gépek pedig magasan képzett, tehetséges és hozzáértő kezelőszemélyzetet igényelnek. A becslés eredményei azt mutatják, hogy ugyanannál a vállalatnál az importált gépekkel dolgozók átlagosan 8%-al többet keresnek, mint más gépkezelők. Ebből az következik, hogy az importált gépek, importált fejlett technológia és a munkavállalók képessége kiegészítik egymást.

EXPORT ÉS INNOVÁCIÓ

Az exportálás okainak és hatásainak vizsgálatakor nem lehet eltekinteni az innováció szerepétől sem. Segíti-e az innováció az exportpiacra lépést? Innovatívabbá válnak-e a külpiacon versenyben résztvevő vállalatok? Eltér-e az eltérő típusú – termék vagy folyamat – innovációk hatása egymástól? Az utóbbi években mind elméleti, mind empirikus szempontból jelentős előrelépések történtek ezen a területen. Egyrészt a heterogén vállalatokat feltételező modellek segítettek a szükséges elméleti struktúra kialakításában. Másrészt az innováció outputjait vizsgáló vállalati szintű adatok megjelenése és azok összekapcsolása a mérleg- és külkereskedelmi adatokkal közelebb vitte a valódi oksági hatások kimutatásához.

A heterogén vállalatokból kiinduló külkereskedelmi modellek hasznos megközelítést jelentenek a termelékenység-növelő innováció és export viszonyának vizsgálatához is. Costantini és Melitz (2008) rámutat arra, hogy az innovatív és ezért nagyobb termelékenységű vállalatok nagyobb valószínűséggel exportálnak, viszont az exportálással járó nagyobb piac egyben nagyobb innovációra is sarkallja a vállalatokat. Ez utóbbi hatás már akkor is megjelenik, ha egy vállalat csak tervezi az exportálást. Atkeson és Burstein (2010) általános egyensúlyi modellje viszont arra mutat rá, hogy a szállítási költségek csökkenése – a folyamatinnováció növelése mellett – csökkentheti a termékinnovációt, és így nem egyértelmű, hogy milyen hatása van az aggregált innovációra.

A Melitz (2003) típusú modellek alkalmasak a termelékenységet növelő folyamatinnováció elemzésére, de sokkal nehezebb kezelni bennük a termékinnovációt, hiszen ebben az elméleti keretben a termelékenység a vállalati heterogenitás egyetlen dimenziója. Két, más típusú megközelítés is alkalmas azonban a termékinnováció és az exportálás kapcsolatának vizsgálatára.

Az első megközelítés a többtermékes vállalatok modellje, amelyben a vállalatok „általános” termelékenységét kiegészíti az egyes termékek gyártásában szerzett „szaktudása” is (Bernard, Redding and Schott, 2010). Az ilyen modellekben a folyamatinnováció a vállalati szintű általános termelékenység növeléseként, a termékinnováció pedig az egyes termékekhez tartozó szaktudás fejlesztéseként értelmezhető. Ebben a keretben mindkét típusú innováció magasabb exporthoz és magasabb termelékenységhez vezethet.

A második megközelítés a termelékenységbeli heterogenitást kiegészíti a minőségi dimenzióval is. Baldwin and Harrigan (2007) valamint Johnson (2011) modelljeiben a magasabb minőség növeli a termék keresletét. Így a jobb minőségű termékeket gyártó vállalatok többet exportálnak piacaikra és több piacra is exportálnak. Az ilyen modellekben – a többtermékes modellekkel ellentétben – nem feltétlenül vezet a mért termelékenység

növekedéséhez az innováció, és így hangsúlyosabban jelenik meg a termékinnováció különleges szerepe.

Több empirikus tanulmány is vizsgálta ezt a kapcsolatot. Aw, Roberts and Xu (2008) tajvani adatok felhasználásával becsültek egy strukturális modellt a vállalati K+F és export döntésekre. Caldera (2010) eredményei azt mutatják, hogy a spanyol vállalatok nagyobb K+F kiadása növeli az exportpiacra történő belépés valószínűségét. Damijan és Kostevc (2010) eredményei szerint az innováció nem hat az exportálásra, de az exportáló vállalatok nagyobb valószínűséggel vezetnek be új innovációkat.

Halpern és Muraközy (2010) vizsgálja az innováció, a termelékenység és az export kapcsolatát a magyar Közösségi Innovációs Felmérés és a Vámstatisztika adatok összekapcsolt adatbázisán. A tanulmány az innovációt a vállalat számára új termék vagy szolgáltatás bevezetéseként értelmezi, és a változók közötti szimultaneitást a Crépon, Duguet and Mairesse (1998) által kidolgozott módszerrel kezeli. Az eredmények arra utalnak, hogy az innováció a vállalati export minden dimenziójára pozitív hatással van: az innovatív vállalatok nagyobb valószínűséggel exportálnak, több piacra szállítanak, több terméket visznek ki, és egy-egy termékre vagy piacra exportált mennyiségük is nagyobb.

TERMÉKEK ÉS PIACOK

A külkereskedő vállalatok közötti különbségek egy része jól magyarázható a vállalatok termék és piac portfóliói közötti eltérésekkel. A termékeket, illetve cél- és forrás-országokat is tartalmazó adatbázisok a nemzetközi kereskedelem vizsgálatát számos új dimenzióval bővítik, mint például az exportált termékek és partnerországok köre, valamint az exportált termékek vagy piacok *cégen belüli* koncentrációja. Ebben a fejezetben először az alkalmazkodás határait, majd a külkereskedelem stabilitását elemezzük.

Az iparági adatokból jól követhető a kivitel és behozatal volumenének változása. Látható például, hogyan növekszik a kereskedelem mennyisége egy szakpolitikai döntés, pl. a kereskedelmi liberalizáció következtében. A vállalati adatok ezt árnyalják annyiban, hogy megfigyelhető, vajon a már meglévő vállalatok expanziója vagy több új vállalat belépése húzódik meg a volumen növekedése mögött.

Az exportnövekedés a tranzakció szintű adatok segítségével felbontható a már korábban is létező exportkapcsolatokban gazdát cserélő volumen növekedésére (intenzív határ) és az új exportáló vállalatok/új célországok által képviselt exportra (extenzív határ). Az exportnövekedés részletes felbontása lehetővé teszi az egyes vállalati exportstratégiák vizsgálatát; elemezhetővé válik, hogy milyen termékeket és milyen irányokba exportálnak a vállalatok.

Több kutatás is elemezte az exportpiacokon követett stratégiákat. A heterogén vállalatokat feltételező egyszerűbb modellek feltevéseivel szemben a vállalati exportdöntés korántsem bináris. A vállalatok az új piacra való belépés után ismerik meg az exportálás nyereségességét (Jovanovic 1982, Ruhl és Willis 2008). A marketing költségek konvexitása ugyancsak többlépcsős exportpiaci részesedés-növeléshez vezet (Arkolakis, 2008).

A részletes külkereskedelmi adatokból leszűrhető tapasztalatok olyan új modellek építésére ösztönözték a kutatókat, amelyek figyelembe veszik, hogy a vállalatok termék- vagy célország portfóliójuk változtatásával is alkalmazkodhatnak a piaci vagy szabályozási változásokhoz.

Bernard et al. (2007) modelljében a vállalat termelékenysége valamennyi termék tekintetében két részre bontható: a vállalati képességre, és a vállalat termékre vonatkozó szakértelmére. Mindkettő sztochasztikus és ismeretlen a belépési költség elsüllyedt költséggé válása előtt. Mivel ez egyes célpiacokhoz elsüllyedt költségek tartoznak, és a célpiacok eltérnek egymástól profitabilitásukat tekintve, a termelékenyebb vállalatok több piacra exportálnak, mint a kevésbé termelékenyek. Hasonlóan a termelékenyebb vállalatok több terméket exportálnak a kevésbé termelékeny vállalatokhoz képest. Mindkét tényező hozzájárul az export értékben mért vállalati különbség növeléséhez.

A magasabb vállalati képesség minden termék esetén magasabb termelékenységet eredményez, ugyanakkor csökken a termék-szakértelem kritikus értéke, amely valamely termék exportálásához szükséges. Tehát a magasabb képességekkel rendelkező vállalatok a termékek szélesebb skáláját exportálhatják, mint az alacsonyabb vállalati képességekkel jellemezhető társaik. Ebből a termékek endogén szelekciója következik (l. még Eckel and Neary, 2010).

A kereskedelem liberalizálódásával a vállalatok elkezdik exportálni azokat a termékeket is, melyek esetén alacsonyabb szakértelemmel rendelkeznek. Arra vonatkozóan, hogy az egyes iparágak miként reagálnak a kereskedelmi liberalizációra, azt találják, hogy a komparatív előnyökkel rendelkező iparágak eltérően viselkednek a komparatív hátrányú iparágakhoz képest. Előbbiek magasabb valószínűséggel koncentrálnak azokra termékekre, amelyeket a leghatékonyabban tudnak előállítani, és ezáltal kevesebb terméket exportálnának, magasabb a vállalati képesség kritikus értéke és magasabb a súlyozott átlagos termelékenységi növekedés.

Ebből következik, hogy a komparatív előnyökkel, illetve hátrányokkal rendelkező iparágak jelentős eltéréseket mutathatnak exportjuk dinamikájában.

Magyarországon az exportált termékek száma és a célországok száma is folyamatosan növekedett 1992 és 2000 között, és azóta viszonylag stabil maradt. Az importált termékek száma és küldő országok számát tekintve is hasonló trendet figyelhetünk meg⁵. Érdekes módon az import forrását jelentő országok száma jobban nőtt, mint az export célországok száma – ennek oka minden bizonnyal az ázsiai import megjelenése volt.

INTENZÍV ÉS EXTENZÍV HATÁR

A nemzetközi eredményekhez hasonlóan a magyar adatokon is azt látjuk, hogy kimagasló a sok terméket, több célpiacra exportáló vállalatok szerepe (6. táblázat). Egy vállalat átlagosan 7 termékcsoportban (HS4) összesen majdnem 10 különböző terméket (HS6) exportál. Az exportált termékek vagy az exportpiacok száma azonban jelentősen eltér a vállalatok között. A vállalatok jelentős része 1 vagy 2 terméket exportál jellemzően egy piacra, amely a legtöbb esetben szomszédos ország. A magyar vállalatok 44% csak egy országban értékesít, és 24% mindössze egy terméket exportál. A kivitelt vagy akár a foglalkoztatást tekintve ezen cégek részesedése minimális.

Bernard, Redding and Schott (2010) azt találta, hogy a több mint egy terméket exportáló vállalatok száma 58%-a az exportáló vállalatok teljes létszámának, és az ilyen cégek a feldolgozóipari termékek export értékének 96%-t adják. Ez Magyarország esetében mindkét esetben magasabb 76% (cégek száma) és 99% (kivitel volumene).⁶ Magyarországon ugyancsak magasabb a több országba exportáló cégek aránya, azonban ennek földrajzi okai is vannak: Magyarország több országgal határos.

A többtermékes cégeken belül is létezik a vállalatoknak egy kis része, amely akár több száz terméket is exportál több tucat célországba. A cégek 3%-a több mint 50 terméket, több mint 50 országba értékesít. Összhangban az első fejezetben a kivitel magas koncentrációjával leírtakkal, ezeknek a vállalatoknak a kivitele a teljes export 64% teszi ki.

⁵ A termékkosár jellemzőinek alakulásáról l. Altomonte and Békés (2011).

⁶ A megoszlásokról bővebben lásd Békés, Harasztosi and Muraközy (2011).

Átlagos termékszám és a kereskedelmi partnerek száma 2008-ban

	Export		Import	
	Hs4	Hs6	Hs4	Hs6
Termék	908	3241	958	3768
Termék/Vállalat átlag	7,1	9,9	16,0	23,3
Szórás	11,9	19,9	23,6	41,1

Forrás: KSH.

KERESKEDELEM STABILITÁSA

A legtöbb külkereskedelem elmélet stabil exportot jelez előre azon vállalatok számára, ahol a külkereskedelmi tevékenység elsüllyedt költségei már megtérültek. Mégis, számos vállalat exportál csak időszakosan, vagy huzamosabb ideig, de kisebb-nagyobb megszakításokkal.

Békés and Muraközy (2011) az exportkapcsolatok tartósságát magyarországi vállalat-tranzakció adatokon tanulmányozzák. A rendelkezésre álló adathalmaz valamennyi feldolgozóipari vállalat 1997 és 2003 közötti kereskedelmi tranzakcióira vonatkozó adatokat tartalmazza. A szerzők a vállalat-célország párokat osztályozzák a kereskedelmi stabilitás szerint. Ehhez egy stabilitási szűrőt alkalmaznak, mely alapján egy kereskedelmi kapcsolat lehet időszakos (rövid ideig tartó, megszakadó) vagy permanens. A szűrő segítségével a szerzők bemutatják, hogy a hazai piacokra is gyártó vállalatok körülbelül ötöde kizárólag időszakosan exportál, a célpiacok körülbelül 35%-a és a termék-célország specifikus export kapcsolatok körülbelül 57%-a időszakos.

A szerzők modellezik annak valószínűségét, hogy egy vállalat csak időszakosan exportál egy országba, és megmutatják, hogy ez függ a vállalati termelékenységtől és a tőkeköltségtől, valamint a célpiac bizonyos jellemzőitől. Az empirikus eredmények szerint is a termelékenyebb vállalatok nagyobb valószínűséggel kötnek állandó export kereskedelmi kapcsolatokat, az időszakos kereskedelem pedig nagyobb valószínűséggel fordul elő a távoli, kisebb piacok, és homogén termékek esetén.

Az instabil és időszakos export sajátosan jellemző a külkereskedő vállalatokra iparágtól és terméktől függetlenül. Számos tanulmány hangsúlyozza az időszakos, és elsősorban bilaterális kereskedelmi kapcsolatok fontosságát, és rámutatnak arra, hogy az időszakos export nem csupán a kis országok sajátossága. Besedes and Prusa (2006) szerint valamely termék átlagos export időtartama 2 és 4 év között mozog az USA-ban. Arra is rámutatnak, hogy a kereskedelmi kapcsolatok túlélési rátája gyorsan csökken az első 4-5 évben, majd

utána stabilizálódik körülbelül 45-50% szinten. Nitsch (2009) eredményei is alátámasztják ezt. A szerző arra a következtetésre jut, hogy a legtöbb export kapcsolat 4 évnél rövidebb ideig tart. Eaton et al. (2007) kolumbiai vállalati szintű külkereskedelmi adatokat vizsgálva szintén kimutatja az egyszeri export-megállapodások jelentőségét. Hess and Persson (2011) az EU kereskedelmét vizsgálva azt találják, hogy a tagállamokban a stabilnak tűnő import mögött sokszor az import partner gyakori váltogatása bújik meg.

Görg, Kneller and Muraközy (2008) írása magyar adatokon tanulmányozza, hogy mi határozza meg valamely export termék sikerét. A szerzők 1992 és 2003 közötti panel adatok segítségével vizsgálják, mi határozza meg, hogy mennyi ideig exportál egy vállalat egy terméket.

A vállalati túlélést az export piacokon a korábbi tanulmányok egy vállalati szintű 0-1 döntéssel modellezték, amelyben jelentős szerepet kapott a korábbi export tapasztalat és bizonyos vállalati tulajdonságok. A termékek ilyen szintű aggregálásával jól látszik, hogy a vállalati tulajdonságok fontosak az egyes termékek túlélése szempontjából is.

A 7. táblázat a folyamatosan exportáló cégek esetében mutatja meg, milyen gyakran változtatják meg a vállalatok exporttermékeik portfólióját. Az első oszlop az olyan cégek arányát tartalmazza, amelyek egy hároméves időtávban legalább egy új terméket adtak a portfóliójukhoz. A második oszlop a legalább egy terméket elhagyó cégek arányát mutatja. Az eredmények azt mutatják, hogy a vizsgált időszakban gyakran módosították a vállalatok az általuk exportált termékek körét. Érdekes, hogy az új termékek hozzáadása magas az 1995-1996 időszakban, ami egybeesik a külföldi nagy cégek termelésének és kivitelének megugrásával. Ezt az időszakot kivéve a termékváltás aránya stabilnak tűnik.

7. táblázat

Termékváltás a végig exportáló cégeknél (százalék)

	Hozzáadás	Elhagyás
1992		11,4
1993		18,0
1994		17,7
1995	13,3	21,2
1996	24,3	19,6
1997	6,7	17,3
1998	6,3	14,5
1999	6,7	20,8
2000	7,5	17,7
2001	5,5	
2002	10,2	
2003	6,3	

Forrás: IEHAS-CEFIG, Görg, Kneller and Muraközy (2008). A mindig exportáló vállalatoknál az elhagyott és a hozzáadott termékek részesedése, ahol a termékek a bevezetésekor legalább 1%-ot tettek ki az exportforgalomból.

KÖVETKEZTETÉSEK

A magyar külkereskedelem – hasonlóan a többi országhoz – erősen koncentrált; a vállalatok 5%-a bonyolítja az export és az import több, mint 80 százalékát. Ez a – többnyire – nagyvállalati kör viszonylag kevésbé változik, a külkereskedelmi teljesítmény ezért alapvetően ezen a vállalati körön múlik. Ugyanakkor viszonylag hosszú az a folyamat, amíg egy vállalat ebbe a körbe bekerülhet. Ebből következően a gazdaságpolitika nem tekinthet el attól, hogy lépései milyen hatást váltanak ki ezekre a vállalatokra.

A külkereskedő vállalatok termelékenyebbek, mint a velük összehasonlítható nem külkereskedő társaik. A külkereskedő vállalatok közül is kiemelkednek az exportáló vállalatok, ők vezetik a termelékenységi rangsort. Voltaképpen ez az, ami lehetővé teszi számukra a külpiacon való megjelenést és a megszerzett piaci pozíciók megtartását. Ehhez azonban olyan beszállítói és munkavállalói háttérre van szükségük, amely képessé teszi őket a külpiacon való helytállásra. A külkereskedő státusz a termelékenységi különbség szempontjából sokkal fontosabb, mint az, hogy a vállalat milyen tulajdonban van, azaz, a külföldi és hazai tulajdonú külkereskedő vállalat közötti különbség lényegesen kisebb, mint a külkereskedő és a nem külkereskedő vállalat közötti különbség akár hazai, akár külföldi tulajdonú vállalatokról van szó. Ez azt jelenti, hogy a vállalatok külpiacon való kilépése a termelékenység növelése szempontjából kulcskérdés, a gazdaságpolitikának ezt kell szem előtt tartania és megfelelő eszközökkel támogatnia.

A külpiacon való kilépés egyik állomása az, ha a vállalat hatékonysága növelése érdekében külföldi technológiát vagy külföldi nyers- és alapanyagot vásárol. A vállalatok többsége nem exportál, hanem beszállít exportálóknak és ehhez szükség lehet megfelelő minőségű és választékú gépekre és alapanyagokra, melyek vagy csak külföldről szerezhetők be vagy a belföldön előállított termékekkel és részegységekkel együttesen lehetnek csak megfelelőek az exportáló vállalatok számára. A beszállítói hálózat kiépítésének előmozdítása, a meglévő erősítése olyan szakpolitikai támogatást feltételez, amelyik egyszerre tartja fenn a hatékonyságot biztosító versenyt és teremti meg az erre a piacra való belépés alapvető feltételeit.

HIVATKOZÁSOK

- Altomonte, C. and G. Békés (2010): Trade Complexity and Productivity, MICRO-DYN Working Paper, No. 08/11.
- Amiti, M. and J. Konings (2007): Trade liberalization, intermediate inputs and productivity: evidence from Indonesia, *American Economic Review* 97, 1611-1638. o.
- Arkolakis, C. (2008): Market penetration costs and the new consumers margin in international trade. NBER Working Paper, No. 14214.
- Atkeson, A. and A. T. Burstein (2010): [Innovation, Firm Dynamics, and International Trade](#), *Journal of Political Economy* 118, 433-484. o.
- Aw, B. Y, M. J. Roberts and Y. D. Xu (2008): R&D Investments, Exporting and the Evolution of Firm Productivity, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 98, 451-456. o.
- Baldwin, R. and Harrigan, J. (2007): Zeros, quality and space: Trade theory and trade evidence, NBER Working Paper No. 13214.
- Békés, G. and B. Muraközy (2011): Temporary Trade, CeFiG Working Papers, No. 6.
- Békés, G., J. Kleinert and F. Toubal (2009): Productivity Linkages among Heterogeneous Firms: Evidence from Hungarian firms, *The World Economy* 32, 1408-1433. o.
- Békés, G., Harasztosi P. and Muraközy B. (2011): Firms and Products in International Trade: Data and Patterns for Hungary, *Economic System* 35, 4-24. o.
- Békés, G. Halpern L. , Koren M. and Muraközy B. (2011) Still standing: how European firms weathered the crisis. The third EFIGE policy report, Bruegel Blueprint 15, Bruegel, Brüssel.
- Bernard, A., and J.B. Jensen (1999): Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?, *Journal of International Economics* 47, 1-25. o.
- Bernard, A., J. B. Jensen, S. Redding and P.K. Schott (2007): Firms in International Trade, *Journal of Economic Perspectives* 21, 105-130. o.
- Bernard, A.B.,S. J. Redding and P. K. Schott (2010): Multi-product firms and product switching, *American Economic Review* 100, 70-97. o.
- Besedes, T., and T. J. Prusa (2006): Ins, outs, and the duration of trade, *Canadian Journal of Economics* 39, 266–295. o.
- Caldera, A. (2010): [Innovation and exporting: evidence from Spanish manufacturing firms](#), *Review of World Economics* 146, 657-689. o.
- Costantini, J. and M. Melitz (2008): The Dynamics of Firm-Level Adjustment to Trade Liberalization, Megjelent: Helpman, E., D. Marin, and T. Verdier (eds.): *The Organization of Firms in a Global Economy*, Harvard University Press.
- Crépon, B., E. Duguet, and J. Mairesse (1998): Research, innovation and productivity: an econometric analysis at the firm level, *Economics of Innovation and New Technology* 7, 115-158. o.
- Koren, M. and M. Csillag (2011): Machines and machinists: Capital-skill complementarity from an international trade perspective, CeFiG Working Papers, No. 13.
- Damijan, J. P. and C. Kostevc, (2010): [Learning from trade through innovation: Causal link between imports, exports and innovation in Spanish microdata](#), *LICOS Discussion Paper*, No. 26410.

- Eaton, J., M. Eslava, M. Kugler and J. Tybout (2007): Export dynamics in Colombia: Firm-level evidence, NBER Working Paper, No. 13531.
- Eckel, C. and J.P. Neary (2010) Multi-Product Firms and Flexible Manufacturing in the Global Economy, *Review of Economic Studies* 77, 188-217 o.
- Goldberg, P., A. Khandelwal, N. Pavcnik and P. Topalova (2009): Trade Liberalization and New Imported Inputs, *American Economic Review*, Papers and Proceedings 99, 494-500. o.
- Görg, H., R. Kneller and B. Muraközy (2008): What Makes a Successful Export?, CeFiG Working Papers, No. 2.
- Halpern, L. and Körösi G. (2001): [Efficiency and market share in the Hungarian corporate sector](#), *The Economics of Transition* 9, 559-592. o.
- Halpern László és Muraközy Balázs (2010): Innováció és vállalati teljesítmény Magyarországon, *Közgazdasági Szemle* 2010. április, 293-317 o.
- Halpern, L., M. Koren and A. Szeidl (2011): Imported Inputs and Productivity, CeFiG Working Paper, No. 8. 2011 Szeptember
- Hess, W. and M. Persson (2011) Exploring the duration of EU imports, *Review of World Economics* 147, 665-692. o.
- Jones, C. I. (2011). Intermediate goods and weak links in the theory of economic development, *American Economic Journal: Macroeconomics* 3, 1-28. o.
- Jovanovic, B. (1982): Selection and Evolution of Industry, *Econometrica* 50, 649–670. o.
- Levinsohn, J. and A. Petrin (2003): Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables, *Review of Economic Studies* 70, 317–342. o.
- Melitz, M. (2003): The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, *Econometrica*, Vol. 71, Issue 6, 1695–1725. o.
- Mayer, T. and G. I. P. Ottaviano (2008): The Happy Few: The Internationalisation of European Firms, New Facts based on Firm-level Evidence, *Intereconomics* 43, 135-148. o.
- Nitsch, V. (2009): Die another day: Duration in German import trade, *Review of World Economics* 145, 133-154. o.
- Olley, G. S. and A. Pakes (1996): The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry, *Econometrica* 64, 1263–1297. o.
- Román, Z. (2003): A lisszaboni stratégiai célok és a kis- és középvállalatok a jelölt országokban, *Közgazdasági Szemle* 2003. július–augusztus, 691–701. o.
- Ruhl, K. J. and J. L. Willis (2008): New Exporter Dynamics, kézirat.
- Wooldridge, J. (2009): On estimating firm-level production functions using proxy variables to control for unobservables, *Economics Letters* 104, 112–114. o.

FÜGGELÉK

A TFP BECSLÉSE

Az alábbiakban tömören összefoglaljuk a teljes tényező termelékenység becslés menetét. (Bővebben ld. Békés, Harasztosi és Muraközy 2011).

A TFP-t Cobb-Douglas termelési függvényből becsljük:

$$(1) \ln(\text{Hozzáadott érték}_{it}) = \alpha + \beta_K \ln(\text{Állóeszközök}_{it}) + \beta_L \ln(\text{Foglalkoztatottak}_{it}) + \eta_i + \varepsilon_{it}$$

ahol i a vállalatot, t az évet jelöli, η_i az időben változatlan vállalati jellemzőket összefoglaló fix hatás, ε_{it} pedig az idioszinkratikus sokk. Mivel minden változó logaritmusban van, a termelékenységet is így kell értelmeznünk, és ezért negatív értéket is felvehet. A termelési függvény alakja eltérő lehet a különböző iparágakban, ezért minden kétszámjegyű iparágra külön becsljük meg.

A termelési függvény becslésénél a fő ökonometriai problémát a nem megfigyelhető vállalati heterogenitás jelenti. Mivel a termelékenyebb vállalatok nagyobbak lehetnek, több tőkét optimális bevonniuk és több dolgozót érdemes foglalkoztatniuk, ezért feltehetőleg összefügg a magyarázó változókkal. Az alkalmazottak száma endogénnek tekinthető, mert a vállalat, amely év elején megfigyelheti saját termelékenységének változását, ennek megfelelően alakíthatja személyzeti politikáját. Ennek az endogenitási problémának többféle megoldása lehet, mi a Levinsohn és Petrin által javasolt módszert használjuk. Ebben a módszerben a felhasznált nyersanyagot tekintjük egy lehetséges proxy változónak.

A TFP becslést a Wooldridge-Levinsohn-Petrin (Wooldridge, 2009) módszerrel végezzük. Ez a jól ismert Levinsohn and Petrin (2003) módszer egy kicsit javított verziója, amely időbeni összevetés esetén kedvezőbb jellemzőkkel rendelkezik. A módszer a tőke és a munka mellett a felhasznált nyers-, alapanyagok és félkész termékek változását használja.

Mivel a módszer elsősorban a feldolgozóipari vállalatok esetén értelmezhető változókat használ, ebben a dolgozatban is csak erre a vállalati körre alkalmazzuk.

Az exportáló vállalatok aránya a különböző iparágakban (%)

NACE kód	Iparág	Átlagos vállalatszám	2004	2005	2006	2007	2008	2009
15	Élelmiszer	4358	13,9	11,9	11,6	10,3	9,8	9,6
17	Textilipar	1050	19,9	13,4	13,4	11,2	12,1	12,4
18	Ruha gyártás	2064	15,9	10,4	9,3	8,1	6,7	7,0
19	Bőripar	404	29,9	21,5	18,6	19,7	18,2	17,2
20	Fafeldolgozás	2454	11,8	6,0	6,2	5,3	5,6	5,3
21	Papíripar	490	19,9	15,6	17,0	13,2	9,7	11,3
22	Kiadói, nyomdai tev.	5787	3,9	2,6	2,5	2,0	1,7	1,6
23	Koksz, kőolaj	13	30,8	30,8	28,6	26,7	41,7	26,7
24	Vegyipar	677	34,4	29,3	29,2	24,3	25,2	21,8
25	Gumi-, műanyaggyártás	1776	28,2	21,3	21,0	17,8	17,5	18,0
26	Nemfém, ásványi termékek	1506	14,7	10,1	10,7	9,0	9,9	8,5
27	Fém alapanyag	280	39,8	29,3	30,5	30,5	26,5	25,4
28	Fémfeldolgozás	5736	16,0	9,4	9,8	8,5	8,6	8,9
29	Gépgyártás	3379	20,0	16,0	17,3	13,6	10,7	9,5
30	Irodaszer, számítógépgy.	195	9,0	8,8	9,6	8,2	7,5	0,0
31	Egyéb villamos gépek	964	22,9	19,5	20,2	18,8	25,1	23,7
32	Híradástechnikai eszközök	1012	19,6	15,3	14,6	13,2	7,9	7,5
33	Műszergyártás	1624	13,6	10,3	10,8	9,6	9,7	8,7
34	Közúti jármű gyártása	346	47,0	40,8	41,3	38,9	31,8	31,6
35	Egyéb járművek	254	20,7	15,2	16,0	14,5	19,2	19,7
36	Bútorgyártás	2508	11,4	8,0	7,8	6,4	8,7	9,6

Forrás: KSH és APEH. A Nace 16 iparégról nem voltak elérhető adataink.

Az importáló vállalatok aránya a különböző iparágakban (%)

NACE kód	Iparág	Átlagos vállalatszám	2004	2005	2006	2007	2008	2009
15	Élelmiszer	4358	14,3	10,9	10,0	9,9	8,3	7,9
17	Textilipar	1050	24,1	18,0	15,8	14,5	15,6	15,5
18	Ruha gyártás	2064	18,6	12,0	10,1	9,7	8,0	7,9
19	Bőripar	404	34,1	24,9	21,9	22,5	19,3	19,1
20	Fafeldolgozás	2454	12,9	8,2	6,9	6,6	6,3	5,5
21	Papíripar	490	29,2	17,8	17,4	18,3	12,8	15,5
22	Kiadói, nyomdai tev.	5787	6,7	4,9	5,0	4,6	4,0	3,8
23	Koksz, kőolaj	13	30,8	30,8	35,7	33,3	33,3	26,7
24	Vegyipar	677	41,3	30,3	29,2	30,0	27,1	24,5
25	Gumi-, műanyaggyártás	1776	30,5	22,0	19,8	19,3	19,4	19,1
26	Nemfém, ásványi termékek	1506	19,5	13,1	11,5	11,6	10,9	9,7
27	Fém alapanyag	280	36,4	24,7	25,1	25,6	20,7	22,9
28	Fémfeldolgozás	5736	16,0	9,1	8,2	7,9	7,5	7,2
29	Gépgyártás	3379	24,5	16,5	15,5	16,3	11,6	10,4
30	Irodaszer, számítógépgy.	195	15,0	11,9	15,9	12,7	12,7	0,0
31	Egyéb villamos gépek Híradástechnikai	964	28,7	23,0	24,5	23,7	30,0	29,8
32	eszközök	1012	25,2	21,2	20,9	19,8	11,9	11,2
33	Műszergyártás	1624	20,6	14,8	14,6	14,9	14,8	15,1
34	Közúti jármű gyártása	346	46,3	40,5	38,9	42,8	34,4	32,8
35	Egyéb járművek	254	28,6	18,1	19,0	19,5	24,3	22,7
36	Bútorgyártás	2508	13,5	8,7	7,7	6,9	10,0	9,2

Forrás: KSH és APEH. A Nace 16 iparágról nem voltak elérhető adataink.

Discussion Papers published in 2011

- Mihályi Péter: Utolérési kísérletek Magyarországon, 1870-2030. MT-DP 2011/1
- Zsolt Darvas - Jean Pisani-Ferry: The Threat of 'Currency Wars': A European Perspective. MT-DP 2011/2
- Zsolt Darvas: Beyond the Crisis: Prospects for Emerging Europe. MT-DP 2011/3
- Barnabás M. Garay - András Simonovits - János Tóth: Local Interaction in Tax Evasion. MT-DP 2011/4
- Maria Csanadi: Varieties of System Transformations and Their Structural Background Based on the IPS Model. MT-DP 2011/5
- Mária Lackó: The Poor Health Status of the Hungarians; Comparative Macro-Analysis of the Likely Explanatory Factors on Hungarian and Austrian Data, 1960-2004. MT-DP 2011/6
- Fazekas Károly: Közgazdasági kutatások szerepe az oktatási rendszerek fejlesztésében. MT-DP 2011/7
- Gábor Kézdi - Gergely Csorba: Estimating the Lock-in Effects of Switching Costs from Firm-Level Data. MT-DP 2011/8
- Antal-Pomázi Krisztina: A kis- és középvállalkozások növekedését meghatározó tényezők - A különböző finanszírozási formák hatása a vállalati növekedésre. MT-DP 2011/9
- Zsolt Darvas - Jean Pisani-Ferry - André Sapir: A Comprehensive Approach to the Euro-Area Debt Crisis. MT-DP 2011/10
- András Simonovits: International Economic Crisis and the Hungarian Pension Reform. MT-DP 2011/11
- András Simonovits: The Mandatory Private Pension Pillar in Hungary: An Obituary. MT-DP 2011/12
- Horn Dániel: Az oktatási elszámoltathatósági rendszerek elmélete. MT-DP 2011/13
- Miklós Koren - Márton Csillag: Machines and machinists: Capital-skill complementarity from an international trade perspective. MT-DP 2011/14
- Áron Kiss: Divisive Politics and Accountability. MT-DP 2011/15
- Áron Kiss: Minimum Taxes and Repeated Tax Competition. MT-DP 2011/16
- Péter Csóka - Miklós Pintér: On the Impossibility of Fair Risk Allocation. MT-DP 2011/17
- Gergely Csorba - Gábor Koltay - Dávid Farkas: Separating the ex post effects of mergers: an analysis of structural changes on the Hungarian retail gasoline market. MT-DP 2011/18
- Helga Habis and P. Jean-Jacques Herings: Core Concepts for Incomplete Market Economies. MT-DP 2011/19
- Helga Habis and P. Jean-Jacques Herings: Transferable Utility Games with Uncertainty. MT-DP 2011/20
- Valentiny Pál: Árukapcsolás és csomagban történő értékesítés: jogesetek és közgazdasági elmélet. MT-DP 2011/21
- Seres Antal – Felföldi János – Kozak Anita – Szabó Márton: Termelői szervezetek zöldség-gyümölcs kisárutermelőket integráló szerepe a nagy kereskedelmi láncoknak történő értékesítésben. MT-DP 2011/22
- Tamás Fleiner – Balázs Sziklai: Notes on the Bankruptcy Problem: an Application of Hydraulic Rationing. MT-DP 2011/23

- Zoltán Hermann – Dániel Horn: How inequality of opportunity and mean student performance are related? A quantile regression approach using PISA data. MT-DP 2011/24
- Dávid Csercsik - László Á. Kóczy: Externalities in the games over electrical power transmission networks. MT-DP 2011/25
- Dóra Balog: Capital allocation in financial institutions: the Euler method. MT-DP 2011/26
- Zsolt Darvas - Valentina Kostyleva: Fiscal and Monetary Institutions in Central, Eastern and South-Eastern European Countries. MT-DP 2011/27
- Jing Dang - Max Gillman - Michal Kejak: Real Business Cycles with a Human Capital Investment Sector and Endogenous Growth: Persistence, Volatility and Labor Puzzles. MT-DP 2011/28
- László Á. Kóczy - Miklós Pintér: The men who weren't even there: Legislative voting with absentees. MT-DP 2011/29
- Békés Gábor – Koren Miklós - Zsuhár Péter: Benzinárak földrajzi meghatározása. MT-DP 2011/30
- Maria Csanádi: Adaptation pressures during global decline on system transformation and its spatial consequences in China. MT-DP 2011/31
- Péter Biró-Gethin Norman: Analysis of Stochastic Matching Markets. MT-DP 2011/32
- Zsolt Darvas: Debt restructuring in the euro area: a necessary but manageable evil? MT-DP 2011/33
- Berthold Herrendorf - Richard Rogerson - Akos Valentinyi: Two Perspectives on Preferences and Structural Transformation. MT-DP 2011/34
- Róbert Somogyi - János Vincze: Price Rigidity and Strategic Uncertainty - An Agent-based Approach. MT-DP 2011/35
- Karsai Judit: A kockázati tőkeipar két évtizedes fejlődése Magyarországon. MT-DP 2011/36
- András Simonovits: Higher tax morale implies a higher optimal income tax rate. MT/DP - 2011/37
- Judit Katona-Kovács - Chris High - Gusztáv Nemes: Importance of Animation Actions in the Operation of Hungarian Local Action Groups. MT/DP - 2011/38
- Péter Biró - Flip Klijn: Matching with Couples: a Multidisciplinary Survey. MT/DP - 2011/39
- Hermann Zoltán: A tanári jellemzők hatása a tanulói teljesítményre - Európai eredmények a TIMSS adatok alapján. MT/DP - 2011/40
- Semjén András: A tandíj közgazdaságtana - Szakirodalmi áttekintés. MT/DP - 2011/41
- Peter Biró - Walter Kern - Daniel Paulusma: Computing solutions for matching games? MT/DP - 2011/42